

WONINGREGELINGEN

- Het plan voor een opkoopfonds voor woningen in Horst aan de Maas komt niet uit de lucht vallen.
- Wethouder Leon Litjens stelde het oprichten van zo'n fonds in 2009 al voor. Toentertijd moest zo'n fonds door de provincie worden opgezet met hulp van ge-

- meenten en het bedrijfsleven. De provincie vond het echter niet zinvol om zich met het bedrijfsleven te bemoeien.
- Litjens zocht daarna in het bedrijfsleven naar partners om een fonds op te zetten. Ook dat strandde.



De wethouder die alles zelf wil doen

Het is niet de eerste keer dat Horst aan de Maas zich als een bedrijf manifesteert. Wethouder Leon Litjens kreeg in 2009 toestemming om een nieuwbouwcomplex van winkels en appartementen in het Horster centrum zelf te ontwikkelen. Eind vorig jaar kondigde de gemeente aan datzelfde te gaan doen voor de Brede Maatschappelijke Voorziening in Kronenberg.

Gemeente als pandjesbaas

De Nederlandse woningmarkt zit sinds de economische crisis op slot. Talloze pogingen om die op gang te helpen zijn mislukt. Horst aan de Maas komt met een nieuw plan. De gemeente gaat zelf 'onverkoopbare' woningen opkopen.

door Eric Seuren

Hoewel de economie opkrabbelt na de harde klappen van de economische crisis, ligt de woningmarkt nog altijd beurs geslagen en verdoofd in de boksring, constateren de experts. Eergisteren nog bracht het Economisch Bureau van de ING Bank een rapport hierover uit. Zijn conclusies: er vinden 40 procent minder woningtransacties plaats dan voor de crisis. Woningen staan veel langer te koop. En starters krijgen door amper dalende prijzen geen kans om een woning te kopen.

Volgens Leon Litjens, wethouder van Horst aan de Maas, komt dat allemaal door onzekerheid en angst. Die houden de woningmarkt in een wurggreep. „Aan de woningprijzen ligt het op zich niet”, stelt Litjens. „Mensen durven gewoonweg het risico niet meer te nemen om zomaar een nieuwe woning te kopen. Ze zijn bang dat ze hun huidige woning niet verkocht krijgen. Of er bestaat angst over hun vaste baan, want ja, hebben ze die volgend jaar nog wel?”

En dat maakt dat de eens zo levendige woningvrijer is veranderd in een stil meertje. De verkoop van één woning is namelijk als het gooien van een steen in het water. Het veroorzaakt rimpels. Of in dit geval: het leidt volgens berekeningen tot zes extra woningverkoppen. „Bovendien levert elke woningverkoop weer werk op voor anderen. We hebben het daarbij niet alleen over werk voor banken, makelaars en bouwbedrijven, ook meubelzaken, stukadoors en elektriciens profiteren. Als je dat in cijfers zou vertalen komt dat neer op twee fulltimebanen per woningverkoop”, verklaart Litjens.

Niet alleen consumenten en bedrijven zitten in het nauw; ook gemeenten. Zij innen minder leges door een dalend aantal aanvragen voor een bouwvergunning en moeten het doen met krimpende opbrengsten van onroerendezaakbe-

Woninggarantierегeling



Gezin A wil kavel B kopen om er een huis op te bouwen. Het gezin heeft geen koper voor de eigen woning en is erg onzeker of die zich wel zal melden. De woninggarantierегeling biedt uitkomst. Met de gemeente wordt een deal gesloten waarin de gemeente toezegt dat als de woning niet binnen twee jaar verkocht is zij die opkoopt voor **90 procent** van de reële marktwaarde. Dat betekent in het geval van gezin A een gegarandeerde opbrengst van 225.000 euro en een snelle verhuizing.



lasting. Bovendien dreigen hun grondbedrijven in de rode cijfers te duikelen, omdat er minder bouw kavels verkocht worden terwijl de rentes voor die kavels blijven stijgen en betaald moeten worden. Horst aan de Maas voelt die financiële druk al. Het gaat nu vooral

nog om kleine pijnjtjes, maar ze lijken de komende jaren uit te monden in grote begrotingsproblemen. Het gevaar zit 'm in Horst vooral bij het grondbedrijf voor woningbouwproject Afgang II. Die kavelverkoop loopt ver achter en de rentekosten blijven groeien.

Woonketting



Gezin Y wil een nieuwbouwwoning kopen en heeft een potentiële koper in gezin X. Dit gezin heeft ook een belangstellende gevonden voor haar woning, maar die jonge starter kan niet genoeg geld lenen van de bank. Normaliter zouden daardoor alle transacties niet doorgaan. Door het gebruik van de woonketting kan het wel. Van gezin Y en X (en eventueel de projectontwikkelaar van de nieuwbouwwoning) wordt een percentage van de woningopbrengst gevraagd. Dat geld komt ten goede aan de starter die daarmee net dat beetje extra geld heeft om de allereerste woning te kopen.



Er moet dus ingegrepen worden door de gemeente, vindt de wethouder. Hoe? Door ook een actieve speler te worden in de woningmarkt. „Het is absoluut niet onze bedoeling om op de stoel van de makelaar of hypotheekverstrekker te gaan zitten. Zie het meer als een

spin in het web. Iemand die alles actief regelt, contact heeft met alle partijen en daarmee zaken aan de gang krijgt”, vertelt Litjens. Dat moet gebeuren met bestaande instrumenten zoals startersleningen en subsidieregelingen als de Van der Laangelden, maar ook met

twee nieuwe instrumenten: de woonketting (een idee van een gelijknamig bedrijf uit Roermond) en Litjens' eigen gouden ei: de woongarantierегeling (zie infographic). Voor die laatste regeling zet de gemeente drie miljoen euro opzij waarmee ze 'onverkoopbare' woningen tot maximaal 250.000 euro iets onder de marktwaarde gaat opkopen. Bij de woningverkoop betrokken makelaars, projectontwikkelaars en banken zullen volgens Litjens gevraagd worden om ook een bijdrage te leveren aan de gemeentelijke woningkoop. „Op die manier dragen we iets minder risico. Bovendien kost het hen feitelijk niets. Want als de regeling z'n werk doet, profiteren zij ook.” De opgekochte woningen wil de gemeente op termijn weer tegen de dan actuele marktprijs verkopen. Het geld gaat terug in het fonds, zodat daarmee weer andere woningen gekocht kunnen worden. Omdat die verkoop enige tijd kan duren en de gemeente de onderhouds- en rentekosten van de woningen wil drukken, worden de woningen in de tussenliggende periode verhuurd. „Denk aan sociale huur. Voor seizoenarbeiders of mensen die door omstandigheden snel moeten verhuizen”, geeft Litjens aan.

Het bedrijf Woonketting krijgt als het aan Litjens ligt de regiefunctie toebedeeld voor het instrumentenpakket. „Hier zitten mensen die veel meer kennis en ervaring hebben dan wij als gemeente met de woningmarkt.”

Of het instrumentenpakket gaat werken, is de vraag. Dat blijft afhankelijk van hoe de markt erop reageert en daar kan ook Litjens niets over zeggen. Hij houdt daarom rekening met zowel een succesvol project als een complete mislukking. Gebeurt dat laatste, dan kost dat de gemeente anderhalve ton. Werkt het project, dan speelt de gemeente ofwel quitte of er wordt een dikke ton winst geboekt.

De kans dat het werkt is volgens de wethouder van Horst aan de Maas wel groot. „Cijfers tonen aan dat 95 procent van de burgers in Horst aan de Maas verhuist binnen de gemeentegrenzen. Het is dus een heel gesloten markt. De investering die we erin stoppen, komt dus ook heel zeker ten goede aan de gemeente.”

Litjens vreest evenmin dat hij met de regeling gaat bouwen voor leegstand. „Allesbehalve. De roep om woningen is in alle kernen van deze gemeente groot. Uit een recente woningbehoeftepeiling blijkt zelfs dat tot 2030 vraag is naar zo'n 1500 woningen. We kunnen dus zeker vooruit. Na 2030 zou volgens de prognoses de krimp inzetten, maar die valt alleszins mee, hoor. In ieder geval niet zo heftig als in Parkstad. Bovendien weten we nu nog niet wat de invloed van seizoenarbeiders bij de Floriade en Greenport Venlo in de toekomst op het woningbestand is.”